

# 雲 Cloud: 対立解消図

## 顧客

客は、自分の会社の勾配方針に沿って仕入れ活動する  
コストを抑えて買い付ける  
大がかりなセットアップが必要な場合、購入コストを抑える  
ためには、大量に注文

6か月分の在庫を使いきる可能性は30%

在庫を減らす  
一度に注文する量を少なくし、注文する回数を増やす

## 競合

競合は、ハイスピードの最新鋭機

価格を下げる

大きなボリュームでなければ利益をあげられない

2か月毎に注文  
2週間に一度納品  
2回目以降キャンセル可

## 自社

包装事業部門を閉鎖

利益を増やす

小さなボリュームでも利益をあげられる

包装事業部門を継続

資産ベースを守る

会社を高い値段で  
売却する

対立  
コンフリクト

